



# BIJ JANSEN

...aan de keukentafel

## **Ik kan niemand iets leren...**

(ik kan hooguit iemand helpen het in zichzelf te vinden) Galileo Galilei

nr 10/2016

### Kritiek

Als leidinggevende krijgt u lang niet altijd kritiek van de mensen "onder" u. Zij weten immers dat u hele grote invloed heeft op wat er volgende jaar onder hun naam op het visitekaartje staat en wat ze dan verdienen.

Als leidinggevende heeft u juist behoefte aan kritiek (of zou u daar behoefte aan moeten hebben). U geeft leiding en draagt dus een grote verantwoordelijkheid voor het welslagen van de activiteiten van uw organisatie.

Maar wat doet u eigenlijk met kritiek? Wuift u het weg? Ontkent u wat er aan de hand is? Zorgt u dat er afscheid genomen wordt van andersdenkenden?

Bedenk dat de mensen die kritiek hebben in elk geval voldoende betrokkenheid bij de organisatie hebben dat het ze (nog) interesseert. Dat geldt misschien al niet meer voor de mensen die hun mond houden of het altijd met u eens zijn.

### Kijken op het scherm

Recent las ik een uitspraak die me aan het denken zette: "*None of the best moments of your life will take place looking at a screen*".

"Logisch" dacht ik in eerste instantie, "een open deur". Tot ik deze tekst even op me in liet werken. Toen had ik daar twee gedachten bij, die ik er in eerste instantie niet mee in verband had gebracht:

1. Ik zie veel mensen die lijken te menen dat er geen betere tijdsbesteding is dan achter een scherm zitten en
2. ik zie heel veel mensen die lijken te denken dat ze leiding kunnen geven aan mensen en een organisatie kunnen besturen vanachter een scherm.

Waarom zouden deze mensen zoveel tijd doorbrengen achter een scherm in plaats van dat ze echt kijken hoe het er aan toegaat in de organisatie?

### Echte interesse

Als je geen echte interesse hebt, doe dan niet alsof. Dit is mijn oprechte waarschuwing aan mensen die menen dat dit wel kan: net doen alsof je iets of iemand interessant vindt.

Ten eerste is het een gesprek aan respect voor de mensen. Zij merken wel of u echt geïnteresseerd bent of doet alsof. In het laatste geval stelt u de verkeerde vragen of bent u niet geïnteresseerd in het antwoord. Of u vraagt niet door en lijkt snel afgeleid in het gesprek.

Ten tweede kunnen de mensen, als ze dit niet zelf doorhebben of hun waarneming getoetst willen hebben, hun oor te luister leggen bij hun collega's. Samen komen ze tot het complete plaatje. Bedenk dat de mensen wat dat betreft net kinderen zijn: ze horen en zien alles.

## BEHOEFTE AAN MEER?

Bel of mail me.

## CONTACT

klik: [mail@janwillemjansen.com](mailto:mail@janwillemjansen.com)

klik: [www.janwillemjansen.com](http://www.janwillemjansen.com)

bel : +31 6 51 81 83 37

JAN WILLEM JANSEN

